

Onderzoeksprogramma 'Landbouw in zijn maatschappelijke omgeving'

Plattelandsondernemers

Praktijkvragen en waarde voor multifunctionele ondernemers



multifunctioneel



WAGENINGEN UR
For quality of life

Plattelandsondernemers - praktijkvragen en waarde voor multifunctionele ondernemers

E.J. Veen¹, D. de Jong¹, G. Migchels², J.M.J. Gosselink²

¹ Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR

² Wageningen Livestock Research, onderdeel van Wageningen UR

© 2012 Wageningen, Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO) onderzoeksinstituut Praktijkonderzoek Plant & Omgeving. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van DLO.

Voor nadere informatie gelieve contact op te nemen met: DLO in het bijzonder onderzoeksinstituut Praktijkonderzoek Plant & Omgeving Business unit Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenten
DLO is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Deze publicatie betreft het project 'Plattelandondernemers' (BO-12.06-003-022) wat is uitgevoerd binnen het kader van het beleidsondersteunend onderzoeksprogramma Landbouw in zijn Maatschappelijke Omgeving (BO-12-08) en Vermarketing Duurzaamheid (BO-12-06).

Het onderzoeksprogramma wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken en is onderdeel van het onderzoekscluster AKV (Agroketens en Visserij).

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, onderdeel van Wageningen UR Business Unit Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenten

Adres : Postbus 430, 8200 AK Lelystad
: Edelhertweg 1, 8219 PH Lelystad
Tel. : +31 320 291 111
Fax : +31 320 230 479
E-mail : info.ppo@wur.nl
Internet : www.ppo.wur.nl

Inhoudsopgave

pagina

1	INTRODUCTIE EN DOELSTELLING	5
2	METHODEN.....	7
3	DEFINITIE 'PLATTELANDSONDERNEMER'	11
4	CIJFERS	13
5	PRAKTIJKVRAGEN EN KNELPUNTEN VAN PLATTELANDONDERNEMERS.....	15
6	SAMENWERKING	19
7	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	25
	BRONNEN	27
	BIJLAGE 1 INTERVIEWVRAGEN	29
	EINDNOTEN	31

1 Introductie en doelstelling

Plattelandsondernemers zijn ondernemers op het platteland zonder (of met een erg kleine) agrarische tak op het bedrijf. Deze ondernemers bieden diensten en producten aan die ook door multifunctionele landbouwondernemers worden aangeboden, zoals plattelandstoerisme, zorg of kinderopvang. Samen met multifunctionele ondernemers vormen plattelandsondernemers een steeds grotere groep, die de economie van het platteland versterkt. Er is weinig bekend over plattelandsondernemers, onder andere omdat ze buiten de CBS landbouwtellingen vallen. De verwachting is dat deze groep de multifunctionele sector kan versterken, maar onduidelijk is in hoeverre dit al gebeurt, of (en hoe) de sectoren elkaar wellicht ook in de weg zitten, en hoe ervoor kan worden gezorgd dat ze elkaar vooral versterken.

Doel van dit project is meer inzicht te krijgen in plattelandsondernemers, en te onderzoeken in welke verhouding ze staat tot de multifunctionele landbouw. Omdat de groep nog niet goed in beeld is, moet 'bij het begin worden begonnen'. Dit onderzoek is daarom vooral exploratief van aard. Bovendien wordt alleen naar de deelsectoren zorg, plattelandstoerisme en kinderopvang gekeken. Het project streeft er naar antwoord te geven op de volgende drie vragen:

- Cijfers: hoeveel plattelandsondernemers zijn er in de zorg, het plattelandstoerisme en de kinderopvang?
- Praktijkvragen: met welke vragen – die betrekking hebben op het ondernemen – worstelt deze groep?
- Betekenis: wat is de betekenis van plattelandsondernemers voor de multifunctionele landbouw?
- Hoe werken multifunctionele en plattelandsondernemers samen en wat kan dat opleveren?

2 Methoden

Dit project bestaat uit drie deelvragen. Er zijn verschillende methoden gebruikt om de deelvragen te beantwoorden. De laatste twee vragen zijn echter vooral in combinatie beantwoord.

2.1 Cijfers

Hoeveel plattelandsondernemers zijn er in a) de zorg b) de kinderopvang en c) het plattelandstoerisme?

- Om deze vraag te kunnen beantwoorden moest ten eerste worden gedefinieerd wat wordt verstaan onder 'plattelandsondernemer'; wat is het platteland, en wat is 'geen of weinig landbouw'? De definitie is opgesteld aan de hand van een literatuurstudie, daarbij rekening houdend met de doelen van dit onderzoek.
- Om de cijfers over het aantal plattelandsondernemers te kunnen achterhalen, is contact opgenomen met het CBS en de KvK. Deze organisaties hebben de gewenste cijfers echter niet landelijk beschikbaar. Wel is in dit project een methode gevonden die het mogelijk maakt na handmatige bewerking cijfers via LISA (Landelijk Informatie Systeem Arbeidsplaatsen en vestigingen) beschikbaar te maken. Die methode wordt in hoofdstuk vier verder besproken.

2.2 Praktijkvragen en betekenis

Met welke vragen die betrekking hebben op het ondernemen worstelt deze groep?

Wat is de betekenis van plattelandsondernemers voor de multifunctionele landbouw;ⁱ hoe werken multifunctionele en plattelandsondernemers samen en wat kan dat opleveren?

- Voor het beantwoorden van deze vragen zijn we gestart met een korte literatuurstudie. Doel hiervan was in beeld te krijgen wat er al bekend is over plattelandsondernemers; vooral met betrekking tot de vragen die zij hebben en hun relatie en potentiële samenwerking met multifunctionele ondernemers.
- Daarnaast hebben we er voor gekozen ons specifiek op twee casus-gebieden te richten: enerzijds het gebied rond de Kromme Rijn, waar het samenwerkingsverband Terecht Anders actief is, anderzijds Overijssel als geheel, waar ondernemers niet per definitie samenwerken. De twee cases worden verderop in dit hoofdstuk in meer detail besproken.
- In beide gebieden hebben we met ondernemers gesproken, zowel multifunctionele ondernemers als plattelandsondernemers. Gesprekken met multifunctionele ondernemers draaiden vooral om de vraag wat plattelandsondernemers voor multifunctionele ondernemers kunnen betekenen (en vice versa), en wat de meerwaarde is van samenwerking. Gesprekken met plattelandsondernemers dienden vooral om inzicht te krijgen in de praktijkvragen van deze groep, en daarnaast om verder in te gaan op de betekenis van plattelandsondernemers voor multifunctionele ondernemers en de mate van samenwerking tussen de twee groepen.
- We hebben negen gesprekken met ondernemers gevoerd; drie in Terecht Anders en zes in Overijssel. In beide gebieden hebben we zowel plattelandsondernemers als multifunctionele ondernemers gesproken. In Overijssel hebben we daarbij in elk van de drie sectoren waarop we ons richten – plattelandstoerisme, zorg en kinderopvang – naar respondenten gezocht. In Terecht Anders zijn de meeste ondernemers actief in het plattelandstoerisme; er zijn daarom drie ondernemers in deze sector geïnterviewd (waarvan één multifunctionele ondernemer). Op deze manier hebben we met een beperkt aantal interviews toch verschillende soorten ondernemers gesproken. Enerzijds zijn alle sectoren – zorg, plattelandstoerisme en kinderopvang – vertegenwoordigd, anderzijds hebben we wel meerdere ondernemers binnen één sector gesproken. Bovendien zijn er meer plattelandsondernemers – de focus van ons onderzoek –

meegenomen, maar was er ook ruimte om met multifunctionele ondernemers in gesprek te gaan. Zie hiervoor ook tabel 1.

- In het geval van Terecht Anders zijn de geïnterviewden op de volgende manier gevonden. Op de website van Terecht Anders staan alle aangesloten ondernemers genoemd; deze zijn (op basis van beschikbare informatie) verdeeld in bedrijven met en bedrijven zonder agrarische tak. Vervolgens zijn binnen de categorie ondernemers zonder agrarische tak een aantal ondernemers verwijderd; het ging dan om molens, stichtingen, musea, en ondernemers waarvan moeilijk te bepalen was of zij een agrarische tak hadden (een imker, bijvoorbeeld). Van de ondernemers die nog over waren, is op Google Maps gekeken of ze zich buiten de bebouwde kom bevonden. Er waren vier bedrijven waar daar geen twijfel over was. Dit waren twee theetuin, een Bed&Breakfast, en een minicamping. Naast één van de theetuin is de Bed&Breakfast benaderd. Beiden stemden in met een interview. Omdat de minicamping niet op de uitnodiging reageerde, is ervoor gekozen ook een multifunctionele ondernemer met een camping te benaderen.
- In Overijssel zijn de geïnterviewden gevonden via het bureau van plattelandsontwikkeling 'Pratensis' en via websites voor recreatie (Bed&Breakfast en groepsaccommodaties). Hierbij is specifiek gezocht naar een plattelandsondernemer en een multifunctionele ondernemer in elk van de drie categorieën zorg, kinderopvang en plattelandstoerisme (in totaal dus zes ondernemers), die buiten de bebouwde kom hun onderneming hebben. De ondernemers zijn in verschillende regio's van Overijssel gehuisvest.
- De interviews duurden ongeveer een uur. De vragen die werden gesteld focusten op het ontstaan, de ontwikkeling en de toekomstplannen van het bedrijf, de samenwerking met andere ondernemers en de voornaamste knelpunten voor de ontwikkeling. Bijlage 1 bevat de interviewschema's.
- We zijn ons ervan bewust dat een aantal van negen ondernemers erg klein is, vooral omdat die verdeeld zijn over verschillende sectoren en plaatsen. Er was echter geen ruimte voor grootschaliger onderzoek. Bovendien is dit onderzoek exploratief van karakter; we proberen geen algemeen geldende conclusies te doen, maar zoeken naar een eerste inzicht, waar vervolgonderzoek op voort kan bouwen.

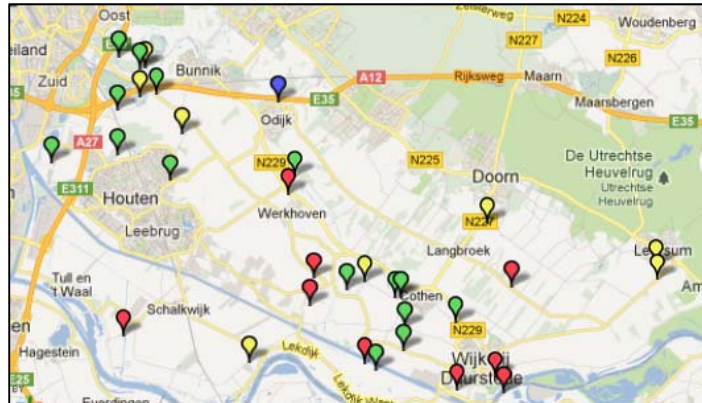
	Terecht Anders		Overijssel	
	Plattelands-ondernemers	Multifunctionele ondernemers	Plattelands-ondernemers	Multifunctionele ondernemers
Zorg	-	-	1	1
Plattelandstoerisme	2	1	1	1
Kinderopvang	-	-	1	1

Tabel 1: **Overzicht van interviews met ondernemers**

2.3 Case A: Terecht Anders

Terecht Anders is een samenwerkingsverband in de Kromme Rijnstreek, waarbij agrariërs, kunstenaars en ondernemers in plattelandstoerisme samenwerken. Het samenwerkingsverband is vooral gericht op recreatie in het gebied. Het aanbod van de deelnemers varieert van boerderijen met verkoop van streekproducten, Bed&Breakfast-adressen, boerencampings, aanbieders van arrangementen, kano's, steps en fietsen voor de verhuur, activiteiten voor kinderfeestjes, vergader/groepsaccommodaties en workshops onder leiding van een kunstenaar. Terecht Anders biedt verschillende arrangementen aan en organiseert uitstapjes als een familiedag of bedrijfsuitje (www.terechtanders.nl).

Er zijn 52 ondernemers / organisaties aangesloten bij Terecht Anders. Zij bevinden zich in de gemeentes Wijk bij Duurstede, Houten, Nieuwegein, De Bilt, Bunnik en Utrechtse Heuvelrug. We hebben de bedrijven onderverdeeld in plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers (zie voor de definitie daarvan het volgende hoofdstuk). ⁱⁱ We vonden 30 plattelandsondernemers – waaronder drie stichtingen – en 22 multifunctionele ondernemers.



Figuur 1: **De ondernemers van Terecht Anders**

We hebben er bewust voor gekozen een case te nemen waar multifunctionele en plattelandsondernemers al samenwerken; op die manier waren we er zeker van vragen over het nut van samenwerking te kunnen stellen. Netwerk Platteland (2007) schrijft over Terecht Anders: 'In Terecht Anders in de Kromme Rijn en in de Landen in Midden-Brabant werken ondernemers uit landbouw, recreatie en MKB samen om een sterkere publiciteit en marketing te ontwikkelen voor hun producten en diensten. Door zo hun directe omgeving in het product te betrekken ontstaan nieuwe kansen' (pp. 9). Terecht Anders is dus een mooie casus met al bestaande samenwerking tussen de beide groepen ondernemers. De case geeft daarmee inzicht in wat ze voor elkaar kunnen betekenen.

2.4 Case B: Overijssel

Als tegenhanger van Terecht Anders, waarin ondernemers met elkaar samenwerken, hebben we ook een case gekozen waarin ondernemers niet per se met elkaar samenwerken; Overijssel. De ondernemers zijn in verschillende regio's van Overijssel gevestigd en hebben geen specifieke samenwerking met elkaar. De case is dus eerder het gebied waarin de geïnterviewde ondernemers gevestigd zijn, dan een specifieke case met een duidelijke omlijning. Deze case geeft daarmee een ander inzicht in wat ondernemers voor elkaar kunnen betekenen – of waarom ze bijvoorbeeld niet samenwerken.

3 Definitie ‘plattelandsondernemer’

Het woord ‘plattelandsondernemer’ bestaat uit de onderdelen ‘platteland’ en ‘ondernemer’. We definiëren beide onderdelen eerst apart van elkaar, daarna maken we de verbinding tussen de twee termen.

3.1 Platteland

Wanneer we het hebben over platteland, hebben veel mensen daar wel een beeld bij. Het platteland wordt bijvoorbeeld vaak in verband gebracht met landbouw, weilanden en groen, of beschouwd als een gebied met specifieke sociaal-culturele kenmerken. Zo wordt het wel gezien als ‘die gebieden waar de bevolking overwegend werkzaam is in de agrarische sector, waar grote onderlinge verbondenheid is en waar de bevolking veel waarde hecht aan tradities’ (Steenbekkers et al., 2006: 18). Maar er zijn verschillende problemen met een beschrijving als deze - we volgen hierin grotendeels de argumentatie van Steenbekkers et al. (2006). Ten eerste hebben verschillende mensen – afhankelijk van bijvoorbeeld hun betrokkenheid bij het platteland of de functie die het platteland voor diegene heeft – verschillende ideeën over het platteland. De een denkt bijvoorbeeld aan een agrarisch landschap, de ander ziet vooral een gebied met weinig bebouwing voor zich. Omdat het begrip niet eenduidig is, is het moeilijk een beschrijving te vinden waar iedereen zich in kan vinden. Ten tweede kent het platteland vanuit cultuurhistorisch en sociaalgeografisch perspectief verschillende landschappen waar verschillende problematieken spelen. Ook dit maakt het moeilijk een eenduidige definitie te vinden (Steenbekkers et al., 2006). Bovendien is een beschrijving als ‘grote onderlinge verbondenheid’ niet alleen moeilijk meetbaar, het is ook de vraag of dit werkelijk een kenmerk is van het platteland, of vooral met het platteland geassocieerd wordt. Tenslotte is het voor het analyseren en vergelijken van data handig om een definitie te kiezen die makkelijk aansluit bij bestaande data, zoals die van het CBS (Steenbekkers et al., 2006). De CBS definitie wordt bijvoorbeeld ook aangehouden in de Agenda voor een Vitaal Platteland (Ministerie LNV, 2004) en Het platteland op de kaart (van der Beek et al., 2000) (Sociaal-Economische Raad, 2005).

De definitie van het CBS, die door bovenstaande bronnen gebruikt wordt, is eenduidig en makkelijk meetbaar. Het CBS deelt Nederland in vijf gradaties van stedelijkheid in; zeer sterk stedelijk, sterk stedelijk, weinig stedelijk en niet stedelijk (statline.cbs.nl). Vaak worden de laatste twee vormen – weinig stedelijk en niet stedelijk - als platteland aangeduidⁱⁱⁱ. In weinig stedelijke gebieden zijn er 500 tot 1.000 adressen per vierkante kilometer, niet stedelijke gebieden zijn gebieden met minder dan 500 adressen per vierkante kilometer (statline.cbs.nl). Het platteland bestaat dan uit gebieden met niet meer dan 1.000 adressen per vierkante kilometer. Met deze afbakening beslaat het platteland ongeveer tachtig procent van het Nederlandse areaal waarop ongeveer veertig procent van de Nederlandse bevolking woont (Sociaal-Economische Raad, 2005).

Hoewel dit in eerste instantie een goede en hanteerbare definitie lijkt, stuiten we in dit onderzoek al snel op problemen bij het gebruik ervan. Dit heeft ermee te maken dat data over het aantal adressen per vierkante kilometer alleen beschikbaar is op het niveau van de gemeente. Met andere woorden, de kern van een gemeente wordt meegerekend in het bepalen van de adressendichtheid van een gebied. Hierdoor vallen veel buitengebieden rondom steden en grotere dorpen buiten de definitie van platteland. Hoewel dat wellicht nuttig is in onderzoeken die om stedelijkheid van gemeenten gaan, is dat in ons onderzoek niet handig; we willen juist kijken naar die ondernemers die zich in het buitengebied van een grotere plaats vestigen. Bovendien willen we alleen naar ondernemers in het buitengebied kijken, en niet naar ondernemers in een kern van een gemeente, die in sommige gevallen ook tot de CBS definitie van het platteland horen. Daarom hebben we ervoor gekozen geen definitie op basis van adressendichtheid te gebruiken. Maar we willen wel een definitie die objectief meetbaar is, om te voorkomen dat we op basis van gevoel bepalen wat we onder platteland verstaan. Omdat het gaat om ondernemers die activiteiten opstarten naast of tussen multifunctionele agrarische ondernemers, buiten de dorpen of steden, definiëren wij het platteland als ‘gebieden buiten de bebouwde kom’.

3.2 Ondernemer

Van Dale definieert een ondernemer als 'iemand die een bedrijf voor eigen rekening uitoefent' (vandale.nl). Binnen dit onderzoek kijken we alleen naar ondernemers die zich bezighouden met zorg, plattelandstoerisme of kinderopvang. We zien een ondernemer dus als 'iemand die een zorgbedrijf, kinderopvangbedrijf of bedrijf in plattelandstoerisme^{iv} voor eigen rekening uitoefent'.

3.3 Plattelandsondernemer

Nu we platteland en ondernemers hebben gedefinieerd, kunnen we deze twee termen samenvoegen. Een plattelandsondernemer is dan iemand die een zorgbedrijf, kinderopvangbedrijf of bedrijf in plattelandstoerisme voor eigen rekening uitoefent in een gebied buiten de bebouwde kom. Deze definitie voldoet echter nog steeds niet helemaal aan de eisen van dit onderzoek, omdat volgens deze beschrijving agrariërs ook plattelandsondernemers zijn. Deze groep willen we nu juist buiten beschouwing laten. Het gaat immers om ondernemers die geen agrarische tak hebben, maar vergelijkbare activiteiten ontwikkelen als multifunctionele landbouwondernemers. Daarom bakenen we deze definitie verder af tot ondernemers zonder agrarische tak. Dit leidt echter meteen weer tot nieuwe onduidelijkheden; wat verstaan we onder een ondernemer zonder agrarische tak?

Om een agrariër te definiëren kunnen we de landbouwtelling gebruiken; elke agrariër moet die ieder jaar invullen. Doel van de landbouwtelling is de structuur van de Nederlandse agrarische sector te beschrijven. Agrarische bedrijven met een omvang van 3.000 SO of meer zijn verplicht aan de landbouwtelling mee te doen (www.cbs.nl). SO (Standaard Opbrengst) is een economische maat voor de omvang van een agrarisch bedrijf, die sinds 2010 wordt gebruikt. SO is gebaseerd op de opbrengst die gemiddeld op jaarbasis per gewas of diercategorie wordt behaald. SO wordt uitgedrukt in euro. Bedrijven kleiner dan 3.000 SO zijn heel klein, ze hebben bijvoorbeeld één melkkoe of één are (een honderdste hectare) paprika (www.cbs.nl)^v. Aangezien het CBS bedrijven met minder dan 3.000 SO niet aan de landbouwtelling laat meedoen, kunnen we deze bedrijven zien als niet-agrarisch. Voor dit onderzoek wordt de definitie van plattelandsondernemers daarmee:

'Iemand die een zorgbedrijf, kinderopvangbedrijf of bedrijf in plattelandstoerisme voor eigen rekening uitoefent en met het bedrijf - met een landbouwomvang van minder dan 3.000 SO - gevestigd is buiten de bebouwde kom.'

4 Cijfers

De vraag die we hier willen beantwoorden is hoeveel plattelandsondernemers er zijn in de zorg, de kinderopvang en het plattelandstoerisme. Deze cijfers blijken echter moeilijk te achterhalen. Noch het CBS, noch de Kamer van Koophandel heeft ze landelijk beschikbaar. We hebben echter wel een methode achterhaald waarmee tot op zekere hoogte het aantal plattelandsondernemers in kaart kan worden gebracht. Dit kan met behulp van LISA, het Landelijk Informatie Systeem Arbeidsplaatsen en vestigingen. LISA maakt gebruik van Provinciale Arbeidsmarkt Registers (PAR). Elke provincie heeft een PAR; sinds 1995 worden de werkgelegenheidsgegevens uit de PARs opgenomen in LISA^{vi}. Ongeveer 90% van alle in Nederland bij de KvK aangesloten ondernemers doet mee aan de PAR.

Met behulp van LISA is het mogelijk een schatting te maken van het aantal plattelandsondernemers. Dat vraagt echter wel om een (handmatige) bewerking van deze dataset. De volgende stappen zijn dan nodig:

- Ten eerste moeten bedrijven buiten de bebouwde kom uit het bestand worden verwijderd.
 - Dit kan door op postcode te selecteren. Dit is geen functie binnen LISA; het vraagt daarom een handmatige bewerking van het databestand, door postcodes binnen de bebouwde kom te verwijderen. Een kanttekening: het is ons niet bekend of er altijd verschillende postcodes zijn binnen en buiten de bebouwde kom. Het is dus wellicht mogelijk dat er postcodegebieden zijn die zowel binnen als buiten de bebouwde kom zijn gelegen.
- Ten tweede moeten de ondernemers met een landbouwtak worden verwijderd.
 - Dit kan door in LISA bedrijven te verwijderen met als hoofdactiviteit landbouw. Echter, in LISA wordt alleen de hoofdactiviteit vastgelegd. Bijvoorbeeld een zorgboerderij met een agrarische tak die kleiner maar wel volwaardig is, blijft dus onderdeel van het bestand. In onze definitie is dat een multifunctionele ondernemer en geen plattelandsondernemer.
 - Om bovenstaand probleem te ondervangen kan de LISA dataset bewerkt worden met de dataset van de landbouwtellingsbedrijven (BRS). Deze dataset is van Dienst Regelingen van het ministerie van Economische Zaken. In deze dataset is bij het merendeel van de landbouwtellingsbedrijven het KvK nummer bekend. De bedrijven die in beide datasets opgenomen zijn moeten verwijderd worden.
- Ten derde kunnen – indien gewenst - de bedrijven die als hoofdactiviteit zorg, kinderopvang of plattelandstoerisme hebben, worden geselecteerd.

De route naar een schatting van het aantal plattelandsondernemers is niet makkelijk. Bovenstaande methode is echter wel de beste mogelijkheid om de werkelijkheid te benaderen. Met een aantal handmatige aanpassingen is het daarom mogelijk via LISA het aantal plattelandsondernemers in kaart te brengen. Dat vergt dan wel een investering. In het kader van dit project was daarvoor helaas geen ruimte.

Wat we wel hebben kunnen doen, is aangeven hoeveel plattelandsondernemers er zijn in Terecht Anders. Dat is een afgebakend gebied, en we weten welke bedrijven daarbij zijn aangesloten. We vonden 52 aangesloten ondernemers of organisaties. Daaronder vallen 22 multifunctionele ondernemers; agrariërs met andere activiteiten op het bedrijf. Van de overige 30 bedrijven zijn er negentien die niet binnen onze definitie vallen; het zijn stichtingen, een slagerij, imkers, een museum, molens, een atelier, een architectuurpark, etc.. Van de laatste elf bedrijven zijn er drie binnen de bebouwde kom gelegen, en van drie hebben we niet kunnen bepalen of ze binnen of buiten de bebouwde kom gelegen zijn. Dat betekent dat er nog vijf bedrijven overblijven die binnen onze definitie van een plattelandsondernemer vallen.

Natuurlijk is dit geen representatief gebied en deze cijfers kunnen niet doorvertaald worden naar heel Nederland. Ze laten wel een grote verscheidenheid aan bedrijven zien, maar we hebben van de 'afgevallenen' bedrijven als molens en stichtingen niet gekeken of ze zich binnen of buiten de bebouwde kom bevinden. Bovendien is het ook heel goed mogelijk dat plattelandsondernemers zich niet bij Terecht Anders hebben aangesloten. Uit deze korte verkenning blijkt des te meer hoe moeilijk het is een heldere uitspraak over het aantal plattelandsondernemers te doen.

5 Praktijkvragen en knelpunten van plattelandondernemers

De vraag die we hier willen beantwoorden is met welke praktijkvragen plattelandsondernemers worstelen, of, in andere woorden, wat hun grootste knelpunten zijn. We hebben deze vraag beantwoord met behulp van de vijf interviews met plattelandsondernemers, aangevuld met een korte literatuurstudie. Omdat er echter weinig literatuur te vinden is over de praktijkvragen van plattelandsondernemers en de tijd voor dit onderzoek bovendien beperkt was, zijn de resultaten in dit rapport enigszins fragmentarisch. De interviews zijn daarom een goede aanvulling; ook al zijn het er slechts vijf, voor een exploratief onderzoek geeft dat een mooie inkijk.

5.1 De gemeente

Voor vier van de vijf plattelandsondernemers (waaronder de drie ondernemers op het gebied van plattelandstoerisme) is de gemeente één van de belangrijkste knelpunten voor het ontwikkelen van het bedrijf. Zo vertelt een ondernemer dat het erg lastig kan zijn de vergunningen rond te krijgen; ze heeft een vergunning nodig voor het schenken van licht alcoholische dranken en hoewel ze in principe alles geregeld heeft, is de bestemmingswijziging nog niet doorgevoerd. Een voorlopige voorziening is niet mogelijk. Andere ondernemers noemen dat de gemeente soms inflexibel en traag is bij het afgeven van vergunningen en dat daar bovendien veel papierwerk – en kosten (bijvoorbeeld wanneer een bestemmingsplanwijziging nodig is) – bij komen kijken. Bovendien is de gemeente soms ook erg onduidelijk. Het is bijvoorbeeld niet helder wie verantwoordelijk is vanuit de gemeente. Ook is de gemeente soms niet op de hoogte van mogelijkheden die geboden worden door andere partijen, zoals de provincie. Een andere ondernemer stuitte op een niet enthousiaste ambtenaar en moest vervolgens zelf de wethouder overtuigen. Dit soort strubbelingen kunnen het enthousiasme van ondernemers aardig drukken. Overigens geeft één van de ondernemers aan dat ze het gevoel heeft dat er voor multifunctionele ondernemers soms meer mogelijk is dan voor plattelandondernemers.

Eén van de ondernemers geeft aan dat ze het prettig zou vinden wanneer gemeente en ondernemers meer en beter zouden samenwerken. Ze heeft het gevoel dat er weinig visie zit achter wat de gemeente wil met het platteland. Soms is het bijvoorbeeld wel als recreatiegebied aangemerkt, maar is onduidelijk hoe er dan toeristen naar het gebied getrokken gaan worden. Er wordt te weinig naar het verdienmodel gekeken. Bovendien, geeft ze aan, zijn de plannen van de gemeente soms ook te krampachtig; als een ondernemer er niet precies in past moet zijn plan maar aangepast worden. Die nieuwe plannen passen soms veel minder bij de ondernemer, zijn bedrijf en de markt. Ze kunnen bijvoorbeeld niet altijd goed worden uitgevoerd als bestaande gebouwen of funderingen op een erf moeten worden gebruikt. De gemeente lijkt bang om precedënten te scheppen in het toestaan van uitzonderingen op beleid.

Dit punt sluit aan bij onderzoek van Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum (geen datum) naar plattelandstoerisme. In dit onderzoek, dat overigens geen onderscheid maakt tussen multifunctionele ondernemers en plattelandsondernemers, wordt geconcludeerd dat gemeentes het belang van plattelandstoerisme moeten onderkennen en het actief moeten ontwikkelen. Dat gaat dan dus om meer dan het aanwijzen van een gebied voor recreatie. Goede voorbeelden zijn het creëren van samenhang tussen initiatieven, het stimuleren van samenwerking, het beter op elkaar en de wensen van de ondernemer afstemmen van regels en plannen, flexibel zijn met het bestemmingsplan, een voortrekkersrol op zich nemen, of zorgen voor één loket voor ondernemers met plannen en vragen (Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum, geen datum).

Interessant is dat een aantal van deze punten ook terugkomt in onderzoek naar vrouwelijke^{viii} ondernemers op het platteland (Imminga-Berends et al., 2008). Eén van de aanbevelingen die de onderzoekers doen op het gebied van beleid is het voorzien in duidelijkere, eenvoudigere en uniformere regelgeving, een 'ja, mits'

in plaats van een 'nee, tenzij' beleid, een versoepeling van strenge regelgeving voor kleinere bedrijven, en het makkelijker kunnen wisselen van bestemming van een pand. Daarnaast adviseren de onderzoeker dat ondernemers baat zouden hebben bij ambtenaren en een belastingdienst die meer meedenken met de ondernemer en die meer aandacht hebben voor vernieuwing (Imminga-Berends et al., 2008). Beleid en regelgeving zouden dus duidelijker, flexibeler, toegankelijker en beter toepasbaar kunnen zijn.

5.2 Financiering en de markt

Voor andere ondernemers is vooral het verkrijgen van de benodigde financiering moeilijk. Een ondernemster die dagopvang voor ouderen verzorgt, geeft bijvoorbeeld aan dat het moeilijk was het oude huis te verkopen; toen dat gelukt was en er bovendien een subsidie was gekomen vanuit VAB (provinciale subsidie voor Vrijkomende Agrarische Bestemming), bleek het alsnog moeilijk een bank te vinden.

De meeste ondernemers geven aan weinig moeite te hebben met het bereiken van de markt; ze bereiken de meeste klanten via mond-tot-mond reclame of door op websites te adverteren. Deze reclame lijkt beter te werken dan reclame in georganiseerd verband, zoals de VVV. Eén van de ondernemers in plattelandstoerisme heeft momenteel wel moeite met het bereiken van potentiële klanten, maar past daarom het bedrijf aan. Concurrentie van andere plattelandsondernemers of juist multifunctionele ondernemers in de plattelandstoerismesector lijkt er nauwelijks te zijn. Bedrijven bedienen een andere markt, of vullen elkaar aan doordat ze op een andere plek gelegen zijn. De geïnterviewden maken nog geen reclame waarbij ze specifiek verwijzen naar / gebruik maken van de streek waarin ze zitten. Wel worden voordelen van het buitengebied en platteland genoemd - agrarische aspecten van het buitengebied worden daarin echter niet altijd meegenomen. Eén van de multifunctionele ondernemers noemt de agrarische tak bewust niet om associaties met stank en vliegen te voorkomen.

Zorgaanbieders zijn wel onzeker over de financiering in de toekomst. Het gaat dan minder om bekendheid bij de klant, maar om de nieuwe financieringssituatie die momenteel ontwikkeld wordt rondom de zorg. Als kleine aanbieder kan het moeilijk zijn om 'er tussen te komen' en je positie te vinden tussen de grotere aanbieders van zorg. Die grotere aanbieders vormen dan de belangrijkste concurrentie. Daarbij wordt ook rekening gehouden met meer concurrentie in de zorg en de kinderopvang door overheidsbezuinigingen en hogere werkloosheid in de huidige tijd van de economische crisis.

5.3 Kennis en vaardigheden

Het hebben en bijhouden van de juiste kennis en vaardigheden wordt door de ondernemers nauwelijks als een probleem gezien. De ondernemers weten hier doorgaans zelf hun weg in te vinden. Ze doen er bijvoorbeeld een studie bij - psychogeriatric of voor- en vroegschoolse educatie – om in te spelen op mogelijke veranderingen in de toekomst. Andere vaardigheden, zoals management, worden al doende geleerd of waren al aanwezig door ervaring in een vorige baan als manager of ondernemer. Ondernemers vergroten hun kennis door het uitwisselen van ervaringen met ondernemers in de dezelfde branche of via thema-avonden of lezingen in georganiseerd verband. De zorgaanbieders zijn veel bezig met het verkrijgen van Keurmerken. Keurmerken worden steeds meer gevraagd en vereist en een keurmerk is een manier om vertrouwen te wekken, in de markt te blijven en klanten te trekken. Wel kost dit veel tijd en papierwerk.

Imminga-Berends et al. (2008) doen een aantal aanbevelingen op het gebied van kennis en vaardigheden. Zo stellen ze dat ondernemers op het platteland behoefte hebben aan trainingen en opleidingen om zichzelf te ontwikkelen (bijvoorbeeld op het gebied van het maken van keuzes of het zichzelf presenteren). Ook geven ze aan dat ondernemers baat hebben bij gratis advies en coaching bij de start van het bedrijf^{viii}, en meer aandacht voor het vak van ondernemer in de opleiding. Met betrekking tot kringen en netwerken zou er meer inzicht moeten zijn in de verschillende bestaande netwerken, en zouden de netwerken beter gefaciliteerd kunnen worden (bijvoorbeeld door ruimtes beschikbaar te stellen voor het ontmoeten). Een aantal van deze aanbevelingen komen in ons onderzoek terug – zoals dat advies bij de start van het bedrijf

een goed idee kan zijn. Een aantal geïnterviewde ondernemers zien bijvoorbeeld de meerwaarde van samenwerken in kringen en netwerken. Sommige ondernemers ontdekten dit nadat deze kringen of netwerken waren georganiseerd door externen, zoals een gemeente of een gastouderbureau.

6 Samenwerking

De vraag die we in dit hoofdstuk willen beantwoorden is wat de betekenis is van plattelandsondernemers voor multifunctionele ondernemers. Met andere woorden, we willen weten wat plattelandsondernemers multifunctionele ondernemers te bieden hebben (en vice versa). We beantwoorden deze vraag op basis van literatuuronderzoek en interviews met vijf plattelandsondernemers en vier multifunctionele ondernemers.

Overigens levert een zoektocht in de literatuur over de betekenis van plattelandsondernemers vooral informatie op over samenwerking tussen de twee groepen. Samenwerking is niet per se hetzelfde als 'betekenis', maar de twee concepten overlappen wel. Als voorbeeld; ondernemers hebben betekenis voor elkaar wanneer zij van elkaar kunnen leren, bijvoorbeeld in een studiegroep. Maar samen in een studiegroep kennis en ervaring uitwisselen kunnen we ook zien als een vorm van samenwerken. Andere manieren van samenwerken zijn gezamenlijk promotie maken of klanten aantrekken, recreatiearrangementen ontwerpen, of belangen behartigen. Dit zijn allemaal voorbeelden waarbij de bedrijven ook betekenis voor elkaar hebben.

Er zijn echter ook vormen van betekenis denkbaar die niet meteen manieren van samenwerken zijn. Recreatieondernemers kunnen bijvoorbeeld betekenis voor elkaar hebben wanneer ze het toeristisch potentieel van een gebied vergroten. Dat is een vorm van samenwerken wanneer er een bewuste strategie achter zit en ondernemers bijvoorbeeld samen promotiemateriaal ontwikkelen, maar het kan ook een simpel gevolg zijn van het feit dat meerdere ondernemers in een gebied aanwezig zijn.

Desalniettemin lijkt het zinvol om het concept 'betekenis' in te steken als 'samenwerking', ook omdat dit de manier is waarop het door de respondenten werd begrepen. Zij reflecteerden nauwelijks op de betekenis van andere ondernemers voor de markt waarin zij zich begeven, de aantrekkelijkheid van het gebied of aanpassingen in wet- en regelgeving. Er werd meer gesproken over hoe anderen direct van waarde zijn voor het eigen bedrijf; dit gaat dan vaak over manieren om samen problemen aan te pakken. We focussen ons in dit hoofdstuk daarom voornamelijk op samenwerking. Tenslotte, omdat veel literatuur over samenwerking zich toespitst op recreatie, ligt hier het zwaartepunt.

6.1 Samenwerking tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers

Ons onderzoek laat weinig (intensieve) samenwerking zien tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers. Uit de gesprekken blijkt dat ondernemers (vooral in de opstartfase) erg druk zijn met hun bedrijf en het verwezenlijken van hun eigen plannen. Ze hebben vooral te maken met de gemeente en de bank en zijn nog weinig bezig met andere ondernemers. Dat komt pas later, wanneer ze beter de voordelen zien voor de onderneming, of wanneer het gestimuleerd wordt van buitenaf. Een uitzondering daarop zijn ondernemers die vóór de start van het bedrijf bij een vergelijkbare onderneming op bezoek gaan of daar een korte stage lopen.

Dat wil niet zeggen dat we helemaal geen samenwerking vonden. Uit ons onderzoek blijkt echter dat ondernemers vooral samenwerken met andere ondernemers in dezelfde branche. Ondernemers in de zorg werken dus vooral samen met andere ondernemers in de zorg. Dat kunnen plattelandsondernemers zijn, maar ook multifunctionele ondernemers - al lijkt het erop dat er ook binnen de branches twee min of meer gescheiden werelden bestaan, die in sommige branches meer tot elkaar komen dan in andere. We gaan verder in op de verschillen tussen de drie branches in het tweede deel van dit hoofdstuk.

Een belangrijke reden – of gevolg van – het gebrek aan samenwerking is waarschijnlijk gelegen in de verschillende beelden die leven bij de respondenten over de 'andere' groep (dus bij multifunctionele ondernemers over plattelandsondernemers en vice versa). Er bestaan veel (voor)oordelen over en weer.

6.1.1 Beelden over plattelandsondernemers

De interviews geven de suggestie dat ondernemers met een agrarische tak (of achtergrond^{ix}) vaak meer affiniteit met elkaar hebben dan met plattelandsondernemers; ze 'begrijpen elkaar'. Dit heeft ook te maken met (voor)oordelen of cultuurverschillen tussen de twee groepen ondernemers, die lijken te bestaan. Multifunctionele landbouwondernemers maken onderdeel uit van een agrarische cultuur en vinden bijvoorbeeld dat boeren harder werken en beter organiseren. Ook begrijpen ze andere boeren in het gebied beter.

6.1.2 Beelden over multifunctionele landbouwondernemers

Op hun beurt hebben plattelandsondernemers ook (voor)oordelen over multifunctionele landbouwondernemers. Sommige plattelandsondernemers vinden bijvoorbeeld dat niet-boeren echt voor hun product en/of dienst kiezen, terwijl boeren vooral gericht zijn op geld; boeren komen tot de conclusie dat er iets bij moet om het bedrijf te redden en bedenken wat bij hen en hun bedrijf past, maar verdiepen zich niet in de klant en zijn vraag. Wellicht dat een andere ondernemer daarom juist aangaf dat plattelandsondernemers zakelijker zijn. Ook zouden multifunctionele ondernemers te weinig gericht zijn op verbetering en de kwaliteit van het product of de dienst, en zijn ze soms sociaal onhandig. Sommige plattelandsondernemers vinden dat zij zelf een bredere blik hebben dan mensen die 'alleen achter de koeien hebben gelopen'.

Overigens gaven enkele geïnterviewden ook aan dat er weinig verschil is tussen de twee groepen; iedereen is ondernemer. Zij vinden de verschillen tussen plattelandsondernemers en multifunctionele landbouwondernemers niet groter dan de verschillen binnen die twee groepen. Volgens deze respondenten gaat het er om of een ondernemer open, creatief en innovatief is, en inspeelt op de veranderende wensen van de klant.

6.1.3 Beelden zitten samenwerking in de weg

Hoewel meer onderzoek nodig is om bovenstaande beelden te bevestigen of ontkrachten, is duidelijk dat er heel wat (voor)oordelen zijn tussen beide groepen. In theorie is het mogelijk dat zulke verschillen van inzicht punten zijn waarop de twee groepen van elkaar kunnen leren. De indruk is echter dat ondernemers hun eigen koers varen. Er worden binnen Terecht Anders bijvoorbeeld wel thema-avonden georganiseerd om ervaringen uit te wisselen, maar dit resulteert niet in intensievere samenwerking. Wel wordt samenwerking geïntensiveerd wanneer externe dreiging ontstaat, zoals overheidsmaatregelen met betrekking tot financiering en organisatie in de zorg. In de kinderopvang spelen (semi-)overheidsorganen een rol om samenwerking te bevorderen en dat wordt positief bevonden door de ondernemers.

Twee van de geïnterviewde ondernemers hebben in het bestuur van Terecht Anders gezeten. Eén van hen is een plattelandsondernemer, de ander een multifunctionele ondernemer. Beiden zijn ze positief over de samenwerking in Terecht Anders, al geven ze ook aan dat het soms moeizaam is. Als (potentiële) voordelen van het samenwerkingsverband zien zij het vergroten van kennis, het ontmoeten van andere ondernemers, het bezoeken van andermans bedrijf en samen marketing en promotie verzorgen. Zij zien het verband daarmee als een manier om de streek op de kaart zetten maar ook een manier om samenwerking te bevorderen omdat men elkaar leert kennen. Ook werd aangegeven dat de samenwerking ervoor heeft gezorgd dat de betrokken gemeentes zijn gaan samenwerken op het gebied van recreatie, omdat zij zich meer bewust zijn geworden van de waarde van het buitengebied. De derde geïnterviewde, die zelf niet in het bestuur van Terecht Anders heeft gezeten, was echter minder over het verband te spreken. Ze vindt het moeilijk communiceren met boeren, omdat ze geen bezieling bij hen herkent en niet met hen kan praten over het verbeteren en ontwikkelen van de dienst die ze levert; ze zitten niet op één lijn. Met dit kleine aantal respondenten is het natuurlijk moeilijk algemeen te worden. Vanuit onze steekproef krijgen wij het beeld dat er weinig intensieve samenwerkingen zijn ontstaan als gevolg van Terecht Anders. Anderzijds worden er wel informatiebijeenkomsten georganiseerd, wordt aan kennisuitwisseling gedaan, is er een gezamenlijke website, en kunnen toeristen via de VVV arrangementen bestellen.

6.2 Samenwerking per branche

Wat opviel in de interviews is dat er met betrekking tot samenwerking met elkaar grote verschillen zijn tussen de drie verschillende branches die een rol spelen in dit onderzoek. Er was vooral een verschil tussen de plattelandstoerismesector aan de ene kant – waar we sowieso weinig samenwerking vonden – en de zorg- en kinderopvangsector aan de andere kant – waar binnen de sectoren wel wordt samengewerkt, al dan niet tussen multifunctionele en plattelandsondernemers.

6.2.1 Plattelandstoerisme

Het Kenniscentrum Recreatie (2010) heeft onderzoek gedaan naar samenwerking tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers met recreatieve activiteiten. Deze samenwerking gebeurt op verschillende manieren. Ondernemers verzinnen bijvoorbeeld samen een nieuw product, stellen gezamenlijk arrangementen samen, doen gezamenlijk aan belangenbehartiging, of maken gezamenlijk promotie. Ondernemers hebben hier verschillende redenen voor. De onderzoekers verwijzen naar onderzoek van het LEI (2008), waarin drie belangrijke redenen van samenwerking tussen verschillende partijen worden genoemd: fiscale en economische voordelen (een hoger rendement), strategische voordelen (op tijd klaar zijn voor de toekomst) en persoonlijke voordelen (verbetering van het sociale leven). Volgens de onderzoekers van het Kenniscentrum Recreatie gelden deze voordelen ook voor recreatieondernemers. Ze vonden echter wel een verschil tussen multifunctionele ondernemers en plattelandsondernemers. De tweede groep heeft voornamelijk strategische redenen om samen te werken; op die manier kunnen ze beter inspelen op de wensen van de toerist. Voor multifunctionele landbouwondernemers is de belangrijkste reden van samenwerking het economische voordeel (Kenniscentrum recreatie, 2010). Dit verschil lijkt op de vooroordelen die wij vonden; plattelandsondernemers schetsten multifunctionele ondernemers als vooral gericht op extra inkomsten (economisch) en zichzelf als vooral product- of marktgericht (strategisch).

Wij vonden echter weinig van deze verschillende manieren van samenwerking terug. Uit de gesprekken die wij met ondernemers hebben gevoerd bleek dat de recreatieve ondernemers vooral druk bezig zijn met hun eigen plan. Ze zoeken over het algemeen weinig samenwerking met andere ondernemers. Wel zien sommige respondenten dat recreatieve ondernemers van elkaar kunnen profiteren doordat toeristen en andere bezoekers naar het gebied komen (een camping kan bijvoorbeeld voordelig zijn voor winkels en restaurants in de buurt). Een plattelandsondernemer gaf aan dat ze juist uitwisselt met andere recreatieve ondernemers, maar dan binnen de bebouwde kom.

Veel ondernemers die wij gesproken hebben, zijn niet aangesloten bij brancheorganisaties. Een uitzondering zijn de ondernemers die aangesloten zijn bij Terecht Anders, maar die zijn daar op geselecteerd. De samenwerking binnen Terecht Anders lijkt bovendien nog weinig te resulteren in een regionaal 'product', zoals een 'product uit de Kromme Rijn' (overigens is er wel samen met de VVV een strategie ontwikkeld om meer toeristen naar het gebied te krijgen, en is een 'Kromme Rijnstreek'-logo ontworpen). Het is uit ons onderzoek niet duidelijk waaraan dat ligt. Een van de multifunctionele ondernemers gaf overigens aan vooral advies te zoeken via Recron, wat geen agrarische organisatie is.

De ondernemers in het plattelandstoerisme werken dus (nog) weinig samen. Hofsink en Borgstein (2011) keken naar het gebruik van en wensen met betrekking tot natuurgebied de Winterswijkse Poort en concluderen dat er goede samenwerkingsmogelijkheden zijn voor verschillende soorten recreatieondernemers. Een enquête onder zowel bewoners van Winterswijk en Lichtenvoorde als verblijfsrecreanten maakte duidelijk dat er nieuwe marktkansen zijn in het gebied. Want hoewel bezoekers aangaven dat zij bepaalde basisvoorzieningen als bewegwijzering, bankjes, afvalbakken en picknickplaatsen missen, worden zij ook enthousiast van wel exploiteerbare opties. Zo gaven de geënquêteerden aan interesse te hebben in natuurgerichte recreatie (zoals wandelingen onder leiding van een gids, een informatie- of bezoekerscentrum en een natuurcamping), streek /cultuurgerichte recreatie (zoals een opengesteld landgoed of boerenbedrijf en een winkel met streekproducten) en vermaak /op kinderen gerichte recreatie (zoals een speeltuin of kinderboerderij, en een horecavoorziening). Niet alle hier genoemde opties zijn even exploiteerbaar (denk aan een speeltuin of kinderboerderij) maar er zijn wel combinaties denkbaar waardoor ze beter exploiteerbaar worden – bijvoorbeeld in combinatie met een

horecavoorziening. Combinaties van de thema's is ook goed mogelijk; de meeste respondenten zien iets in meerdere opties (respondenten die enthousiast zijn over een kinderboerderij zijn bijvoorbeeld ook positief over kamperen bij de boer) (Hofsink en Borgstein, 2001).

Er is dus potentie zowel voor agrarische vormen van plattelandstoerisme zoals kamperen bij de boer of een winkel met streekproducten als voor plattelandstoerisme aangeboden door plattelandsondernemers, zoals horeca (Hofsink en Borgstein, 2001). Wanneer beide vormen van plattelandstoerisme worden ontwikkeld, en op elkaar worden afgestemd, wordt het gebied aantrekkelijker voor meer mensen en kunnen wellicht meer recreanten worden aangetrokken. Samenwerking kan een gebied dus aantrekkelijker maken, wat voordelig is voor alle betrokken ondernemers. Dit is ook de boodschap van Stichting Innovatie Recreatie & Ruimte i.o. (2008). In een innovatieprogramma worden de voordelen van samenwerking tussen ondernemers besproken. Omdat recreatieondernemers voor grote uitdagingen staan – ze zijn vooral aanbodgericht in plaats van vraag-gestuurd – moet de sector een professionaliserings- en vernieuwingsslag maken. Op het platteland zijn daarvoor zeker kansen; zowel de verbondenheid tussen recreatie en landschap als de waardering van het Nederlandse landschap is groot, en het platteland is voor vrijwel alle Nederlanders een belangrijke recreatieplek. Omdat ondernemers dat landschap niet zelf kunnen creëren of in stand houden, is het voor ondernemers uit de sector een 'welbegrepen eigenbelang om professioneel samen te werken' (pp.17). De sector zal moeten investeren in landschap, cultuurhistorie en natuur, en het is slim om daar de bredere omgeving bij te betrekken. Uiteindelijk zal dat ook voor de plaatselijke bevolking iets opleveren; investeringen in landschap en natuur zorgen voor een aantrekkelijke vestigingsplaats voor burgers en bedrijven. Bovendien, wanneer een aantrekkelijke sector een groeiend aantal recreanten aantrekt, worden voorzieningen in stand gehouden en ontstaat er meer (indirecte) werkgelegenheid. Dat draagt bij aan een vitaal en veelzijdig platteland (Stichting Innovatie Recreatie & Ruimte i.o., 2008).

6.2.2 Zorg en kinderopvang

Kleinschalige zorgondernemers zoeken elkaar regionaal op via organisaties waar zowel zorgboeren als plattelandsondernemers in zorg bij aangesloten zijn. Drie voorbeelden zijn Kleinschalige Zorg Salland, een vergelijkbare organisatie in Twente en Zorgboerenvereniging Overijssel (ZVO). De plattelandsondernemer die wij hebben gesproken geeft echter aan dat ze lid is van de ZVO omdat dat nodig was om lid te kunnen worden van Federatie Landbouw en Zorg, die zorgt voor het kwaliteitssysteem waarbij ze is aangesloten. Ze was dus min of meer 'gedwongen' om lid te worden van de ZVO. Ze vindt de ZVO een gesloten vereniging voor niet-boeren, wat gelukkig langzaam wel verandert. Uit de ZVO is overigens wel Kleinschalig Zorg Salland ontstaan - deze maakt geen onderscheid tussen boeren en niet-boeren – waar ze ook lid van is. Doordat deze ondernemster veel ervaring heeft in de zorg, heeft ze andere kennisvragen (bijvoorbeeld over dieren) dan de multifunctionele ondernemer die een zorgtak is begonnen naast zijn agrarische activiteiten. Deze zorgondernemer met agrarische tak heeft vooral behoefte aan kennis gericht op zorg. Hij is ook lid van de ZVO en gebruikt deze actief als manier om samenwerking te zoeken en om van te leren (via cursussen, nieuwsbrieven en lezingen). Deze ondernemer is ook lid van een organisatie voor kleinschalige zorg in Twente, waarin de meeste leden een agrarische tak hebben. Ook in deze club leert hij veel en bovendien zorgt deze voor contacten met gemeenten. Zorgaanbieders kunnen dus verschillende achtergronden hebben – een agrarische tak of juist een opleiding in de zorg – die leiden tot verschillende kennisbehoeften. Dat biedt mogelijkheden om van elkaar te leren, maar het kan ook lastig zijn wanneer ondernemers samen moeten beslissen welke kennis ze willen gaan verwerven.

Hoewel opvalt dat de twee zorgondernemers de ZVO anders beleven, is wel duidelijk dat beide ondernemers gebruik maken van samenwerkingsverbanden. Redenen hiervoor zijn het uitwisselen van kennis en ervaring, wat in deze kennisintensieve sector van groot belang is. De samenwerking wordt geïntensiveerd doordat de financiering en organisatie van zorg in Nederland verandert. Om voor de toekomst voldoende klanten te houden gaan deze kleinschalige zorgondernemers meer samenwerken. Op die manier kunnen zij een betere zakelijke partner zijn van gemeenten die zorg willen inkopen. Ook dienstverlening, kwaliteit en keurmerken krijgen veel aandacht in de organisaties. Bovendien vinden de groepen elkaar in hun affiniteit met zorg, de kleinschaligheid en de gemoedelijkheid.

Net als de zorgsector is de kinderopvang kennisintensief, waardoor samenwerking gestimuleerd wordt. Het gaat dan om het uitwisselen van kennis en ervaringen om op die manier de kwaliteit van de opvang te verbeteren. Daarnaast werken de bedrijven samen met de gemeente, die verantwoordelijk is voor voldoende en kwalitatieve goede kinderopvang, en een lokaal gastouderbureau. Samenwerking vindt daarom vooral op lokaal niveau plaats. De geïnterviewde ondernemers zijn enthousiast over de samenwerking met andere ondernemers. Het is prettig collega's te hebben, van anderen te leren en ervaringen uit te wisselen. Ook kunnen belangen beter worden behartigd. Eén van de geïnterviewden gaf ook aan klanten door te verwijzen en achterwacht voor collega's te zijn. De samenwerking vindt dan vooral plaats met collega's in de directe omgeving. Zo geeft deze landbouwondernemer met kinderopvang aan dat ze afspraken heeft met de andere gastoudergezinnen in de buurt – zowel plattelandsondernemers als multifunctionele landbouwondernemers. De plattelandsondernemers met een kinderopvang zegt echter weinig contact te hebben met multifunctionele ondernemers; ze heeft geen problemen met hen, maar ze heeft ook weinig met ze van doen. Ze is dan ook geen lid van de Vereniging Agrarische Kinderopvang; de agrarische branche is een heel andere branche. Overigens wisselt ze wel ervaringen uit met een boerderij met kinderopvang.

De gesproken ondernemers vinden dat kinderopvang buiten de bouwde kom in het voordeel is ten opzichte van kinderopvang in het dorp, omdat er meer ruimte en groen is, en er meer buitenactiviteiten kunnen plaatsvinden. Er wordt overigens ook samengewerkt met andere bedrijven, zoals scholen, consultatiebureaus en kinderdagverblijven in de bebouwde kom.

6.3 Belemmeringen voor samenwerking

Eerder schreven we al dat ondernemers niet veel samenwerken, vooral in het plattelandstoerisme. Een belangrijke reden daarvoor vormen waarschijnlijk de vooroordelen en cultuurverschillen die we al eerder noemden. Hieraan verwant is het feit dat sommige multifunctionele landbouwondernemers vinden dat grote groepen burgers in het buitengebied – waaronder plattelandsondernemers - een bedreiging kunnen zijn voor de ontwikkeling van de landbouw. Zij zien dus niet de voordelen van een bedrijvig buitengebied, maar zijn bang voor hun eigen ontwikkelingsmogelijkheden. Dit is vergelijkbaar met resultaten van Kapma (2011), die op basis van een zogenaamde twitterchat met ondernemers concludeert dat er steeds meer tegengestelde belangen ontstaan doordat het buitengebied aantrekkelijk is voor verschillende bedrijven. De ruimte om te ondernemen van de één gaat dan ten koste van de ruimte van de ander. Het is moeilijk om de regels zo te maken dat ze passend en eerlijk zijn voor al die verschillende ondernemers ^x.

Dat samenwerking moeilijk kan zijn, blijkt ook uit ander onderzoek van het Kenniscentrum Recreatie (2010; voormalig Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum). Ook deze onderzoekers kwamen tot de conclusie dat plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers in sommige regio's nog weinig samenwerken. Redenen hiervoor variëren van het niet kennen van de andere partij tot het in de weg zitten van wet- en regelgeving en concurrentie. De onderzoekers verwijzen ook naar onderzoek van het LEI (2003), waarin staat dat samenwerkingsverbanden moeten voldoen aan een aantal punten; een zelfde strategische oriëntatie, samenwerkingsbereidheid (willen), samenwerkingsgeschiktheid (kunnen), aanvullende karaktereigenschappen en gelijkwaardigheid op opbrengst- en kwaliteitsniveau. Wanneer hier niet aan wordt voldaan, komt samenwerking moeilijker van de grond. Ook Netwerk Platteland (2007) stelt dat hoewel sommige ondernemers duidelijk kansen van samenwerking aangrijpen, er nog heel wat te winnen lijkt met een grotere openheid voor samenwerking.

7 Conclusies en aanbevelingen

Doel van dit onderzoek was meer inzicht te krijgen in plattelandsondernemers in het plattelandstoerisme, de zorg en de kinderopvang; met hoeveel zijn ze, met welke vragen worstelen ze en in hoeverre zijn ze van betekenis voor of werken ze samen met multifunctionele ondernemers?

7.1 Cijfers alleen via handmatige bewerking van bestaande datasets

Cijfers omtrent het aantal plattelandsondernemers bleken niet makkelijk te vinden. Zowel het CBS als de KvK heeft deze cijfers niet landelijk beschikbaar. Via een - handmatige - bewerking van de data die beschikbaar zijn bij LISA (Landelijk Informatie Systeem Arbeidsplaatsen en vestigingen) is het echter wel mogelijk om een goede schatting te maken. Hiervoor is zowel een goed postcodeoverzicht binnen en buiten bebouwde kom nodig en de dataset van de landbouwtellingsbedrijven (BRS).

7.2 Plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers hebben soortgelijke praktijkvragen

De vragen waar plattelandsondernemers mee zitten lijken niet erg te verschillen van de vragen van de multifunctionele ondernemers die wij hebben gesproken. De meeste ondernemers zagen de gemeente als de grootste belemmering voor de opstart en ontwikkeling van het bedrijf. In veel gevallen gaat het er dan om dat de gemeente weinig actief meewerkt of denkt en weinig rekening lijkt te houden met de specifieke situatie van het bedrijf. Financiering en het bereiken van de markt wordt door sommige ondernemers ook als een probleem genoemd. Beide onderwerpen lijken niet erg specifiek te zijn voor plattelandsondernemers. Dezelfde onderwerpen komen in gesprekken met multifunctionele ondernemers naar voren (zie bijvoorbeeld Vijn et al., 2011 en de Jong et al., in press).

7.3 Samenwerking minimaal maar met name binnen de branches zorg en kinderopvang

Over het algemeen vonden we weinig (intensieve) samenwerking tussen multifunctionele en plattelandsondernemers, ook niet in een samenwerkingsverband als Terecht Anders. Er bleken ook heel wat (voor)oordelen over en weer te bestaan, die een aanwijzing zijn van het bestaan van twee verschillende 'culturen'. Eén plattelandsondernemer gaf bijvoorbeeld aan het gevoel te hebben dat op agrarische bedrijven meer mogelijk is dan op niet-agrarische, terwijl één van de multifunctionele ondernemers bang is voor belemmeringen in de ontwikkeling van de landbouw door de komst van veel burgers naar het buitengebied. Overigens is het niet ondenkbaar dat de multifunctionele landbouw een grotere lobbykracht en netwerk heeft bij de gemeente. Vanuit hun historie waarin agrariërs gezamenlijke belangenbehartiging hebben en omdat de sector al jarenlang hard (heeft ge)werkt om een plek te veroveren tussen gangbare landbouwbedrijven. Daardoor heeft ze bijvoorbeeld ook regelgeving rond Ruimtelijke Ordening weten aan te passen. Plattelandsondernemers zijn (nog) minder georganiseerd. Anderzijds hebben plattelandsondernemers vaker betere ingangen bij bijvoorbeeld de Lions Club en de Rotary, of via andere culturele netwerken.

Over het algemeen is onze indruk dat vooral samenwerking wordt gezocht binnen de branches, meer dan specifiek tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers. Vooral in de sectoren zorg en kinderopvang vonden we samenwerking, ook tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers. Dit heeft er waarschijnlijk mee te maken dat een veranderende markt of de manier waarop de

markt wordt gegund, samenwerking noodzakelijk maakt. Onze interviews suggereren dat ondernemers in het plattelandstoerisme, of ze nu een agrarische tak hebben of niet, weinig samenwerken met andere recreatieondernemers in het buitengebied. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat het een onderzoek met een zeer beperkt aantal respondenten betreft. De resultaten zijn dus vooral een eerste indruk. Het is wenselijk om de conclusies met meer interviews te onderbouwen (of ontkrachten).

7.4 Kansen om van elkaar te leren en om samen de markt te ontwikkelen

Hoewel we weinig samenwerking vonden, lijken er wel kansen te zijn; de twee groepen kunnen waarschijnlijk veel van elkaar leren. Denk bijvoorbeeld aan zorg in het buitengebied; plattelandsondernemers hebben vaak meer kennis die specifiek van toepassing is op zorg of kinderopvang, terwijl multifunctionele ondernemers bijvoorbeeld meer kennis hebben over onderhoud van het buitengebied. Dat biedt kansen voor uitwisseling. Maar ondernemers kunnen bijvoorbeeld ook samen nieuwe kennis ontwikkelen, aan kwaliteitssystemen werken of de markt verkennen en veroveren. In de zorg en kinderopvang gebeurt dit al. Een grote kans voor ondernemers in het plattelandstoerisme is het samen 'in de markt zetten' van het platteland. Verschillende ondernemers bieden een divers aanbod van producten en diensten. Wanneer ondernemers dit samen, als gebied, aanbieden en op de kaart zetten, kan dit een gebied aantrekkelijker maken. Hierdoor kunnen wellicht meer toeristen of bezoekers worden aangetrokken. Er lijkt op dit vlak dus nog veel te winnen. Daarbij is het belangrijk eerst de vooroordelen en cultuurverschillen weg te werken; ons onderzoek suggereert dat deze samenwerking belemmeren. Plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers zouden elkaar beter moeten leren kennen, zodat (voor)oordelen worden weggenomen, cultuurverschillen worden verkleind en er meer wederzijds begrip ontstaat. Overigens is er vaak ook druk van buiten nodig voordat ondernemers met elkaar gaan samenwerken. Pas als er gezamenlijk belangen zijn, ontstaat samenwerking; het moet natuurlijk iets opleveren (en dat geldt voor ondernemers in iedere branche). Bovendien vraagt een goede en vruchtbare samenwerking om leiderschap binnen de groep. De gemeente kan hierin faciliterend optreden.

Bronnen

Beek, H. van der, E. Bos en B. van der Sluis (2000) 'Het platteland op de kaart: Sociaal-economische verkenning', Den Haag: LEI

Hofsink, H. en M. Borgstein (2001). 'Ontspanning in de Winterswijkse Poort: kansen voor ondernemers'. Den Haag: LEI

Imminga-Berends, H., M. Stegink en M. de Jong (2008). 'Ondernemende vrouwen op het platteland'. Assen: Regenboog Advies

Jong, D. de, J. Poelarends, M. Schoutsen, G. Migchels en A. Visser (in press). 'Ambitie-, kennis- en innovatieagenda van de Multifunctionele Landbouw'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant en Omgeving

Kampa, J. (2011). 'Agrarische recreatie en -toerisme ondernemers'. Landbouw en Maatschappij

Kenniscentrum Recreatie (2010). 'Samen sterker in de recreatiesector? Kansen voor samenwerking tussen agro-toeristische en reguliere recreatieondernemers'. Den Haag: Kenniscentrum Recreatie

Ministerie LNV (2004). 'Agenda voor een Vitaal Platteland: Visie'

Netwerk Platteland (2007). 'De ondernemende kracht van gebieden, in verschillende provincies'. Leusden: Netwerk platteland.

Sociaal-Economische Raad (2005). 'Kansen voor het platteland'. Den Haag: Sociaal-Economische Raad, Publicatienummer 12

Steenbekkers, A., C. Simon en V. Veldheer (eds) (2006). 'Thuis op het platteland: de leefsituatie van platteland en de stad vergeleken'. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau

Stichting Innovatie Recreatie & Ruimte i.o. (2008). 'Winnen door ruimte. InnovatieProgramma Recreatie & Ruimte 2009-2010'. Utrecht. Rapportnr. 08.2.194

Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum (geen datum). 'Een tien voor plattelandstoerisme. Gemeenten nemen het initiatief'. Den Haag: Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum

Vijn, M., A. Dekking en M. Mul (2011). 'Junior Waardewerken; jonge agrarische ondernemers met een brede blik vooruit. Over het ontstaan, het functioneren en de toekomst van een netwerk van jonge agrarische ondernemers met een multifunctioneel bedrijf'. Lelystad: Praktijkonderzoek Plant en Omgeving

Websites

nl.wikipedia.org/wiki/ondernemer

vandale.nl

www.cbs.nl

www.lisa.nl

www.statline.cbs.nl

www.terechtanders.nl

Bijlage 1 Interviewvragen

Plattelandsondernemers

Introductie; wie ben je zelf, uitleg onderzoek, wat is het doel van het onderzoek, wie is de opdrachtgever
Uitleggen wat we onder plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers verstaan

Algemene vragen over het bedrijf:

- Wat houdt het bedrijf precies in?
- Hoe lang is hij/zij er al mee bezig?
- Waarom is hij/zij ermee gestart? Wat waren redenen om ermee te beginnen?
- Hoeveel gasten/zorg cliënten/kinderen ontvangt hij/zij?
- Wat zijn plannen voor de toekomst?

Praktijkvragen

Korte introductie; wat is het doel van deze vragen

Deze vragen hoeven niet allemaal zo letterlijk gesteld te worden, het zijn ideeën om het over 'praktijkvragen' te hebben

- Wat vindt hij/zij het moeilijkst bij de ontwikkeling van het bedrijf? Wat is lastig?
- Wat zou anders zijn in de ideale wereld?
- Wat staat de ontwikkeling van het bedrijf in de weg? Denk *bijvoorbeeld* aan
 - o Wet- en regelgeving
 - o Bereiken van de markt
 - o Concurrentie met andere bedrijven
 - o Kennis en vaardigheden – het verwerven hiervan
- Is er specifieke kennis die hij/zij mist maar die hij/zij eigenlijk wel nodig heeft? En met betrekking tot vaardigheden?
- Wat zou hij/zij graag veranderen op het bedrijf? Ziet hij/zij kansen om dat te bereiken? Wat staat daarbij in de weg? Of: Op welke manier zou hij/zij het bedrijf graag ontwikkelen? Wat zijn plannen voor de toekomst? Welke stappen gaat hij/zij daar voor ondernemen?

Meerwaarde voor multifunctionele ondernemers

Korte introductie; wat is het doel van deze vragen

Deze vragen hoeven niet allemaal zo letterlijk gesteld te worden.

Deze vragen kunnen specifiek worden gemaakt door naar Terecht Anders te vragen, maar kunnen ook algemener zijn, in het geval van Overijssel.

- Heeft hij/zij een relatie met / werk hij/zij samen met multifunctionele ondernemers? (In Terecht Anders wel, maar is het anders dan alleen op papier?)
- Wat is het verschil tussen een plattelandsondernemer en een multifunctionele landbouwondernemer?

Zo ja:

- Hoe verloopt die samenwerking?
- Wat is het doel van de samenwerking?
- Wat levert het op?
- (Hoe) vullen ze elkaar aan? Versterken ze elkaar?
- (Hoe) zitten ze elkaar in de weg?
- Zou de samenwerking beter kunnen en zo ja, hoe?
- Wat is de meerwaarde van de multifunctionele ondernemers in de samenwerking?

Zo nee:

- Waarom niet?

Algemeen:

- Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen agrarische en niet agrarische ondernemers?
- En wat de overeenkomsten?
- Wat kunnen ze van elkaar leren?
- Een inschatting: hoe kunnen plattelandsondernemers van meerwaarde zijn voor multifunctionele ondernemers? En zijn ze dat ook?

Multifunctionele ondernemers

Introductie; wie ben je zelf, uitleg onderzoek, wat is het doel van het onderzoek, wie is de opdrachtgever
Uitleggen wat we onder plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers verstaan

Algemene vragen over het bedrijf:

- Wat houdt het bedrijf precies in? Wat zijn de agrarische activiteiten? En wat de multifunctionele?
- Hoe lang is hij/zij al met de agrarische takken bezig?
- Hoe lang is hij/zij al met de multifunctionele takken bezig?
- Waarom is hij/zij ermee gestart? Wat waren redenen om ermee te beginnen?
- Hoeveel gasten/zorg cliënten/kinderen ontvangt hij/zij?
- Wat zijn plannen voor de toekomst?

Betekenis

Korte introductie; wat is het doel van deze vragen

Deze vragen hoeven niet allemaal zo letterlijk gesteld te worden, het zijn ideeën.

- Heeft hij/zij een relatie met / werk hij/zij samen met plattelandsondernemers?

Zo ja:

- Hoe verloopt die samenwerking?
- Wat is het doel van de samenwerking?
- Wat levert het op?
- (Hoe) vullen ze elkaar aan? Versterken ze elkaar?
- (Hoe) zitten ze elkaar in de weg?
- Zou de samenwerking beter kunnen en zo ja, hoe?
- Wat is de meerwaarde van de plattelandsondernemers in de samenwerking?

Zo nee:

- Waarom niet?

Algemeen:

- Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen agrarische en niet agrarische ondernemers?
- En wat de overeenkomsten?
- Wat kunnen ze van elkaar leren?
- Een inschatting: hoe kunnen multifunctionele ondernemers van meerwaarde zijn voor multifunctionele ondernemers? En zijn ze dat ook?

Eindnoten

ⁱ Er is voor gekozen om ons binnen deze vraag vooral te richten op de betekenis van plattelandsondernemers voor de multifunctionele landbouw. In een ander project – ‘meerwaarde van de multifunctionele landbouw voor de gangbare landbouw’ – wordt gekeken naar wat multifunctionele activiteiten betekenen voor de gangbare landbouw en haar plek in de maatschappij. Het is te verwachten dat de resultaten voor dat project ook (gedeeltelijk) gelden voor de waarde van plattelandsondernemers voor de gangbare landbouw en het is dus niet nodig die vraag ook in dit project te beantwoorden. Bovendien verwachten we dat er een spanningsveld zal zijn tussen multifunctionele ondernemers – met een landbouwtak – en plattelandsondernemers – zonder landbouwtak. Het is daarom interessant vooral deze relatie te onderzoeken.

ⁱⁱ Deze indeling is een inschatting op basis van de naam of de website van het bedrijf; een theetuin (die op de website niets over een agrarische tak aangeeft) is ingedeeld bij plattelandsondernemers, een boerderijwinkel bij multifunctionele ondernemers.

ⁱⁱⁱ Deze indeling wordt ook door Steenbekkers et al (2006) gehanteerd, alsmede door de Sociaal-Economische Raad (2005). Beide refereren daarbij ook naar de Agenda Vitaal Platteland (2004) van het voormalig ministerie van LNV; ook daarin worden de niet stedelijke en weinig stedelijke gebieden tot het platteland gerekend. Het CBS definieert alleen de niet stedelijke gebieden als platteland (zie <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/p/2009-platteland-toelichting.htm>) maar lijkt in sommige onderzoeksrapporten ook het weinig stedelijke gebied tot het platteland te rekenen (zie bijvoorbeeld <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/F8D8A1AF-2590-4232-BE58-F54FFF7E6F75/0/13t464cumelasectorplattelandweb.pdf>).

^{iv} Het woord ‘platteland’ in ‘plattelandstoerisme’ lijkt op het eerste gezicht wellicht dubbelop, omdat we immers specifiek naar ondernemers op het platteland kijken. We hebben echter bewust voor het woord ‘plattelandstoerisme’ gekozen, omdat dit de term is die onder ondernemers op het platteland, werkzaam in de recreatie of het toerisme, wordt gebruikt. Het gaat dan zowel over multifunctionele- als over plattelandsondernemers, en zowel over dagrecreatie als over verblijfsrecreatie.

^v Tot en met 2009 werd als maat voor de omvang van een agrarisch bedrijf gebruik gemaakt van NGE (Nederlandse Grootte-eenheid); de drempelwaarde voor de Landbouwtelling bedroeg toen 3 NGE (www.cbs.nl).

^{vi} Omdat de Provinciale Arbeidsmarkt Registers niet allemaal op dezelfde manier zijn opgebouwd kan het zijn dat de afzonderlijke PARs over meer gegevens beschikken dan LISA. In LISA worden namelijk alleen de gegevens van de provinciale registers opgenomen die ook daadwerkelijk landelijk dekkend zijn

^{vii} Het onderzoek van Imminga-Berends et al. (2008) was gericht op vrouwelijke ondernemers op het platteland; er werd geen onderscheid gemaakt tussen multifunctionele ondernemers en plattelandsondernemers. Hoewel ons onderzoek niet specifiek op vrouwen gericht is, zullen veel van de belemmeringen en succesfactoren die de onderzoekers vonden net zo goed voor mannen gelden. Interessant is dat vrouwen verhoudingsgewijs (als percentage van alle betaald werkzame vrouwen) vaker een bedrijf starten op het platteland dan in de stad. Dit verschil geldt niet voor mannen; zij starten net zo vaak een bedrijf op het platteland als in de stad. Bovendien is tussen 1997 en 2006 een grotere stijging van vrouwen onder de zelfstandigen dan onder de in loondienst werkenden, zijn ZZP-ers in de zorgsector vaker vrouw dan man (56%) en is het grootste deel van de vrouwelijke ondernemers te vinden in de dienstverlening (Imminga-Berends et al., 2008). Ook onze respondenten waren vaker vrouw dan man.

^{viii} Iets soortgelijks is beschikbaar in de vorm van innovatievouchers voor kennisoverdracht voor het MKB en de landbouw.

^{ix} Tijdens de gesprekken met ondernemers bleek dat een aantal van de plattelandsondernemers wel een agrarische achtergrond heeft. Ze zijn bijvoorbeeld gestopt met de agrarische activiteiten en maken nog gebruik van de boerderij, of zijn op een boerderij opgegroeid en hebben een andere boerderij gekocht voor het starten van hun plattelandsonderneming.

^x Overigens gaat deze informatie specifiek over de samenwerking tussen productiebedrijven en multifunctionele bedrijven; niet over de samenwerking tussen plattelandsondernemers en multifunctionele ondernemers. Onze ervaring is echter dat dit ook voor deze laatste vorm van samenwerking geldt, met name in geval van de horeca.



multifunctioneel